

Viral Frameworks

- Contentul care a generat peste 100M de views pentru mine si clientii mei -

Ai in fata 21 framework-uri testate, care au generat:

- milioane de vizualizari
- mii de comentarii si reactii reale
- si mai ales: leaduri calde pentru clinici, experti si branduri care vand servicii

Nu sunt formule „virale” scoase din teorie.

Sunt **scheletul** celor mai bune video-uri pe care le-am creat pentru clienti reali, in contexte reale, cu probleme reale.

Le poti folosi exact asa cum sunt:

- pentru a scrie un script
- pentru a filma un clip de 60 secunde
- sau pentru a construi o serie intreaga de content in jurul unei idei

Ce au toate in comun?

1. **Tensiune** – incep cu ceva ce forteaza atentia
2. **Emotie + Realitate** – nu sunt sterile sau tehnice
3. **Autoritate umana** – explica fara sa sune destept

Daca vrei content care aduce nu doar views, ci si leaduri, atunci incepe cu oricare din aceste 3.

Si daca nu stii cu care sa incepi, ia intrebarea pe care o primesti cel mai des de la clientii tai.

Adapteaz-o prin unul din framework-uri.

Filmeaza. Posteaza. Vezi ce se intampla.

Framework #1 – 24H RESCUE SCRIPT

Cum transformi o problema grava intr-o poveste captivanta care aduce leaduri calde

Imagineaza-ti ca cineva iti zice:

“Am venit din Londra ca sa scap de sforait. N-am mai dormit in aceeaasi camera cu nevasta de luni de zile.”

Ai doua optiuni:

1. Sa incepi sa explici ce e sforaitul.
2. Sau sa arati cum, in 20 de minute, omul asta a plecat din clinica ta fara problema.

Ghici ce alegi daca vrei views si pacienti.

Ce e 24H RESCUE SCRIPT?

Este un format de video (sau text, sau VSL) care transforma o procedura medicala intr-o **micro-poveste cu impact emotional**.

Functioneaza pentru ca:

- are nume real + problema adevarata
- include un rezultat rapid (in 24h)
- conecteaza tehnicul cu emotionalul
- ofera dovada sociala (testimonialul real)

Este exact formatul care a generat peste **890.000 de vizualizari organice** pentru o clinica ORL din Romania.

EXEMPLU Postat

 Script original – Dr. Daniela Ionescu, Medic ORL

"Laurentiu a venit din Anglia ca sa scape de sforait. Uite cum l-am ajutat in doar 24h."

"Problema lui ajunsese atat de grava incat nu mai putea sa doarma in aceeaasi camera cu sotia lui."

"A aterizat dimineata, a venit la clinica, si in doar 20 de minute am reusit sa-l scapam de sforait. Iar seara avea deja avion inapoi spre Anglia."

"I-am facut protocolul 2: 'Nopti linistite' – adica turbinoreductie cu radiofrecventa si sectionarea luetei."

"Uite ce a spus dupa interventie..."

Rezultat: video cu reach imens, salvare umana perceputa real, comentarii din partea pacientilor interesati.



Link catre video → <https://www.tiktok.com/@dr.daniela.ionescu/video/7300602960290106657>

STRUCTURA REPLICABILA – 24H RESCUE SCRIPT

1. HOOK – Tensiune + Deadline

"[Prenume] a venit din [oras/tara] ca sa scape de [problema].
Uite cum am rezolvat in doar [X ore/zile]."

- ♦ Creeaza presiune de timp si seteaza curiozitate.
- ♦ „Cum adica l-ai scapat de sfarait in 20 de minute?”

2. PROBLEMA – Umanizare prin disconfort

"Ajunsese atat de grav incat nu mai putea sa [consecinta emotionala / relationala]."

- ♦ Nu descrie boala.
- ♦ Descrie ce simte pacientul. Ce pierde. Ce nu mai poate face.
- ♦ Aici oamenii se conecteaza cu video-ul.

3. ACTIUNE – Ce ai facut + cat de repede

"A venit dimineata. In 20 de minute era rezolvat. Seara a luat avionul inapoi."

- ♦ Formula:
[A venit] → [am rezolvat in X timp] → [a plecat linistit]

4. SOLUTIA – Protocol + traducere umana

"Am aplicat protocolul 2 – 'Nopti linistite', adica **[2–3 termeni medicali]**.
Practic, am redus inflamatia si am taiat portiunea care obstructiona respiratia."

- ♦ Mixul ideal:
nume branded intern + jargon medical + explicatie simpla

5. VALIDARE – Ce a zis pacientul/clientul

"Uite ce a spus dupa interventie..."
(*Insert testimonial – video, foto, text*)

- ♦ Lasa clientul sa fie punchline-ul.
- ♦ Tu construisti tensiunea. El livreaza satisfactia.

Cand sa folosesti 24H Rescue Script:

- Ai o procedura cu impact rapid
- Vrei sa arati eficienta, dar si grija
- Ai acces la pacienti reali si testimonial sincer
- Vrei sa arati autoritate fara sa pari rigid

Ce NU trebuie sa faci:

- Nu incepe cu „Turbinoreductia este o procedura... bla bla”
- Nu explica totul ca un tratat medical
- Nu uita numele pacientului – e ancora emotionala
- Nu edita povestea sa sune „perfect” – realul vinde, nu scenariul

Foloseste acest TEMPLATE in business-ul tau azi.

[Prenume] a venit din [locatie] sa scape de [problema].

Ajunsese atat de rau incat [consecinta umana].

A ajuns dimineata la clinica, iar in [timp scurt] l-am ajutat sa [rezultat].

Am aplicat protocolul [nume], adica [tehnica 1] si [tehnica 2].

Uite ce a spus dupa...

Framework #2 – NIGHT PANIC SCRIPT

Cum transformi o situatie tensionata, comuna si reala intr-un video care converteste prin empatie si siguranta

Imagineaza-ti asta:

E 2 dimineata. Copilul tau face 39 cu febra.
Nu stii daca sa dai Nurofen sau sa chemi salvarea.

Te panichezi. Te blochezi. Deschizi telefonul.
Si vezi un video care incepe cu:

„La 2 dimineata, copilul tau are febra. De ce sa astepti pana dimineata sa afli daca e grav?”

Atat. E suficient ca sa opresti scroll-ul.
De aici, tot ce conteaza e sa-i oferi claritate si calm.

Ce este NIGHT PANIC SCRIPT?

Este un format de video/script care vinde **solutii simple, rapide si accesibile**, folosind o **frica reala + linistea oferita de claritate**.

Functioneaza pentru ca:

- foloseste un moment de panica recunoscut de toti
- introduce solutia fara sa para agresiva
- transforma o emotie negativa in actiune pozitiva
- livreaza instructiuni clare si usor de imaginat

Este exact formatul care a generat mii de reactii si conversii pentru un serviciu de telemedicina pediatria.

EXEMPLU POSTAT

 Script – DirectDoc (Telemedicina)

"La 2 dimineata, copilul tau face 39 de grade febra. De ce sa astepti pana dimineata sa afli daca e grav?"

"Febra subita in miez de noapte. Eruptii cutanate inexplicabile. Tuse care nu cedeaza. Momentele cand te simti neputincios ca parinte sunt cele mai stresante."

"Cu DirectDoc, un pediatru experimentat e la doar un clic distanta, 24/7. Fara sa imbraci copilul febril. Fara sa-l expui la germenii in sala de asteptare."

"Medicii nostri pediatri evalueaza vizual copilul prin videoconsultatie. Iti pun intrebarile potrivite. Iti explica exact ce sa faci in urmatoarele ore."

"Primesti sfaturi pentru administrarea medicamentelor, semne de alarma si recomandari pentru hidratare si confort."



Link catre video → <https://www.tiktok.com/@directdocro/video/7483492794108087574>

STRUCTURA REPLICABILA – NIGHT PANIC SCRIPT

1. HOOK – Situație tensionată + întrebare care apasă pe frică

"La **[ora X]**, copilul tau face **[simptom grav]**.
De ce sa astepti pana dimineata sa afli daca e grav?"

- ◆ Prinde atentia instant.
- ◆ Activeaza protectia naturala a parintelui.
- ◆ Nu pare marketing, pare realitate.

2. PROBLEMA – Listare scurta + validare emotionala

"**[Simptom 1]. [Simptom 2]. [Simptom 3].**
Momentele cand te simti neputincios ca parinte sunt cele mai stresante."

- ♦ 3 exemple rapide, care ating cele mai frecvente cazuri.
- ♦ Seteaza scena emotionala.
- ♦ Oamenii se vad pe ei in video.

3. ACTIUNE – Ce poti face fara efort

"Cu **[brand]**, un **[rol expert]** e la doar un clic distanta, 24/7.
Fara sa iesi din casa. Fara sa expui copilul la germenii."

- ♦ Solutia e simpla si clara.
- ♦ Scoti din ecuatie efortul + riscurile.
- ♦ Totul suna safe, controlat.

4. METODA – Ce face expertul + cum ajuta

"Medicii nostri **[specialisti]** il evalueaza vizual prin videoconsultatie.
Iti pun intrebarile corecte. Iti spun pas cu pas ce ai de facut."

- ♦ Claritate operationala.
- ♦ Procesul pare usor si sigur.
- ♦ Ridici autoritatea fara sa te lauzi.

5. BENEFICIILE CONCRETE – Ce primesti exact

"Primesti:
– sfaturi pentru medicamente
– semne de alarma
– recomandari pentru hidratare si confort"

- ♦ Nu „educatie”.
- ♦ Nu „consiliere”.
- ♦ Exact ce vrea omul cand e panicat.

Cand sa folosesti acest framework:

- Vorbesti cu parinti / familii / oameni emotional implicati
- Vrei sa transmitsi incredere, nu agresivitate
- Solutia ta e rapida, accesibila, usoara
- Vrei sa convingi in 60 de secunde, nu sa „educezi” luni de zile

Ce NU trebuie sa faci:

- Nu folosi cuvinte goale: „suport emotional” / „ai grija de sanatate”

- Nu incepe cu „Noi suntem cei mai...”
- Nu arata logo si voice-over general
- Nu prezenta produsul inainte de a activa contextul emotional

TEMPLATE DE FOLOSIT

La **[ora X]**, copilul tau face **[simptom alarmant]**.
De ce sa astepti pana dimineata sa afli daca e grav?

[Simptom 1]. [Simptom 2]. [Simptom 3].
Momentele cand te simti [emotie reala] sunt cele mai grele.

Cu **[brand]**, un **[rol]** e la doar un clic distanta, 24/7.
Fara sa-l imbraci. Fara sa-l expui.

Prin videoconsultatie, **[expertul]** iti spune:

- ce sa urmaresti
- ce sa faci in urmatoarele ore
- cum sa-l ajuti concret

Primesti:

- ghid clar pentru medicamente
- semne de alarma
- recomandari de hidratare si confort

Framework #3 – EXPERT TRUTH SCRIPT

Cum transformi o intrebare tensionata intr-un raspuns care opreste scroll-ul si educa cu autoritate

Ce este EXPERT TRUTH SCRIPT?

Este un format bazat pe o intrebare simpla, tensionata, pusa expertului potrivit.
Functioneaza pentru ca:

- pune intrebarea pe care oamenii o gandesc, dar nu o spun
- valideaza o frica reala
- educa fara sa sune academic
- creeaza autoritate + empatie
- nu vinde solutii. Vinde constientizare.

EXEMPLU POSTAT

🎧 Podcast Q&A – Ginecologie Dr. Oana Cretu

Hook: „Poti sa dezvolti endometrioza daca ignori durerea menstruală ani de zile?”

Raspuns:

„Daca in fiecare luna te prabusesti de durere, nu e normal. Si nu e ceva cu care sa te obisnuiesti.

Multe femei isi spun ‘asa e la mine’ si merg pe durere ani intregi, fara sa realizeze ca risca sa dezvolte endometrioza sau alte probleme grave.

Corpul tau iti transmite un mesaj clar. Durerea intensa nu e ‘partea feminina’. E un semnal de alarma.

O durere care te impiedica sa traiesti normal merita atentie medicala. Punct. Nu e drama, nu e exagerare. E corpul tau care cere ajutor.”



Link catre video →

<https://www.tiktok.com/@dr.oanacretu/video/7517733448493092118>

STRUCTURA REPLICABILA – EXPERT TRUTH SCRIPT

1. HOOK – Intrebare care apasa pe frica si experienta reala

„Poti sa [problema grava] daca ignori [simptom banal] ani de zile?”

- ♦ Tensiune directă
- ♦ Nimic împachetat
- ♦ Oamenii care simt durerea deja se uita

2. VALIDARE – Da voie emoției să existe

„Dacă în fiecare [ciclul / episod] ai [simptom intens], nu e normal.
Și nu e ceva cu care să te obișnuiești.”

- ♦ Ton empatic
- ♦ Atac la normalizarea durerii
- ♦ Poziționează expertul ca vocea rațională

3. ADEVARUL – Ce se întâmplă dacă ignori

„Mulți oameni spun [convingere greșită]. Dar în realitate, [consecința reală].”

- ♦ Aici educi. Dar o faci uman.
- ♦ Nu cu cifre, ci cu imagini și simplitate.

4. RECOMANDAREA FINALĂ – Mesaj ferm și responsabil

„Nu mai accepta că ‘așa trebuie să fie’.
O durere care te oprește din viață e un semnal de alarmă. Și merită investigată.”

- ♦ Închide cu autoritate
- ♦ Mesaj simplu, clar, nediscutabil
- ♦ Nu e call to action – e call to conștientizare

Când să folosești acest framework:

- Vrei să educi pe teme sensibile, dar reale
- Publicul țintă se confruntă cu rușine, frică, evitare
- Ai expert cu voce calmă, clară, empatică
- Nu vinzi nimic în video – doar deschizi ochii

Ce NU trebuie să faci:

- Să împachetezi problema în metafore
- Să dai răspunsuri sterile sau seci
- Să eviți concluzia
- Să bagi „promovare” în mijlocul explicației

TEMPLATE DE FOLOSIT

Intrebare: **[Poti sa dezvolti / E periculos sa... daca ignori X?]**

Raspuns: Daca in fiecare **[perioada]**, ai **[simptom grav]**, nu e normal.
Si nu e ceva cu care sa te obisnuiesti.

Multe persoane spun „asa sunt eu”.
Dar realitatea e ca poti ajunge la **[problema grava]** fara sa-ti dai seama.

Corpul tau iti da semnale.
Durerea nu e drama. Nu e slabiciune. E un semnal de alarma.

Nu astepta sa devina criza. Mergi la control.

Framework #4 – BONUS TRAP SCRIPT

Cum transformi o decizie aparent avantajoasă într-un semnal de alarmă care oprește scroll-ul și educă prin responsabilitate

Ce este BONUS TRAP SCRIPT?

Este un format bazat pe o întrebare tensionată și o alegere des întâlnită, care pare de bun-simț, dar ascunde riscuri financiare reale și colective.

Funcționează pentru că:

- ♦ pornește de la o decizie familiară (pusă ca întrebare)
- ♦ expune o consecință financiară ascunsă
- ♦ face apel la logică și protecție familială
- ♦ educă fără să judece
- ♦ transformă o întrebare simplă într-un mesaj de conștientizare

EXEMPLU POSTAT

 Educație RCA / Auto - Daune.expert

Hook:

Ai mașina pe numele cuiva din familie ca să plătești mai puțin la asigurare?

Răspuns complet:

Chiar dacă această persoană are un istoric bun, trebuie să știi că acest aranjament poate avea consecințe neplăcute pentru tine și ceilalți membri ai familiei care folosesc mașina.

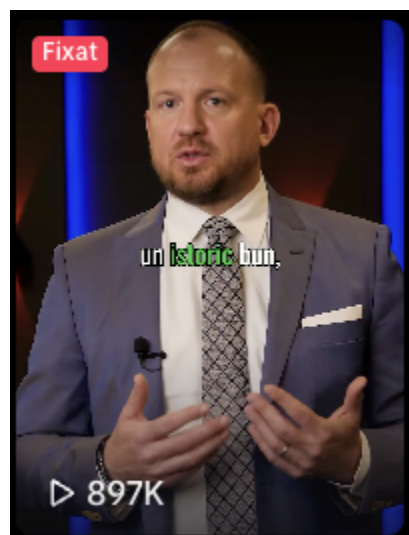
Dacă, Doamne ferește, unul dintre voi provoacă un accident, indiferent cât de mic sau de mare, toți veți fi afectați financiar.

Cum? La momentul reînnoirii polițelor de asigurare, fiecare mașină va primi un bonus mai mic, ceea ce înseamnă că veți plăti mai mult pentru asigurarea mașinii respective.

Ce părere ai?

Nu ar fi mai bine ca fiecare să aibă propriul său bonus de asigurare, în loc să fiți afectați cu toții de greșelile celorlalți?

Follow daca vrei sa stii ce sa faci in caz de accident"



Link catre video →

<https://www.tiktok.com/@daune.expert/video/7370212074892447009?lang=ro-RO>

STRUCTURA REPLICABILĂ – BONUS TRAP SCRIPT

1. HOOK – Întrebare aparent banală, dar tensionată

„Ai mașina pe numele cuiva din familie ca să plătești mai puțin la asigurare?”

- ◆ Începe cu o practică frecventă

- ♦ Creează imediat atenție și identificare
 - ♦ Deschide conversația fără să acuze
-

2. PERCEPȚIE – Avantajul aparent este recunoscut

„Chiar dacă această persoană are un istoric bun...”

- ♦ Validezi alegerea celui care a făcut asta
 - ♦ Tonul rămâne prietenos, nu acuzator
-

3. CONSECINȚĂ – Riscul ascuns și efectul de domino

„...acest aranjament poate avea consecințe neplăcute pentru tine și ceilalți membri ai familiei care folosesc mașina.”

„Dacă, Doamne ferește, unul dintre voi provoacă un accident, indiferent cât de mic sau de mare, toți veți fi afectați financiar.”

- ♦ Activezi frica reală
 - ♦ Pui accentul pe impactul colectiv
 - ♦ Păstrezi un ton uman (Doamne ferește)
-

4. MECANISM – Cum funcționează penalizarea

„Cum? La momentul reînnoirii polițelor de asigurare, fiecare mașină va primi un bonus mai mic, ceea ce înseamnă că veți plăti mai mult pentru asigurarea mașinii respective.”

- ♦ Detaliu tehnic + implicație directă în portofel
 - ♦ Face legătura între faptă și consecință
-

5. ÎNTREBARE FINALĂ – Apel la logică și responsabilitate

„Ce părere ai? Nu ar fi mai bine ca fiecare să aibă propriul său bonus de asigurare, în loc să fiți afectați cu toții de greșelile celorlalți?”

- ♦ Nu e un call to action clasic
 - ♦ Este o întrebare care cere gândire și schimbare
 - ♦ Tonul rămâne empatic
-

Când să folosești acest framework:

- ✓ Vrei să educi publicul pe practici greșite, dar frecvente
 - ✓ Vrei să transmiți autoritate, dar fără ton didactic
 - ✓ Vrei să schimbi percepția unui „truc” des întâlnit
 - ✓ Nu vinzi nimic direct – ci creezi awareness și încredere
-

Ce NU trebuie să faci:

- ✗ Nu începe cu „Nu e bine să...” – atacă decizia, nu persoana
 - ✗ Nu transforma mesajul în teorie – rămâi în concret și aplicabil
 - ✗ Nu lăsa finalul fără o întrebare – direcționează spre reflecție
 - ✗ Nu evita cuvintele care umanizează – „Doamne ferește” e un detaliu puternic
-

TEMPLATE DE FOLOSIT

HOOK – Întrebare care pornește de la o practică comună:

Ai [luat decizia X] ca să [obții beneficiul aparent Y]?

PERCEPȚIE – Avantajul aparent care pare logic:

Chiar dacă [persoana/situația pare favorabilă], trebuie să știi că acest aranjament poate avea consecințe neplăcute pentru tine și [ceilalți implicați în situație].

CONSECINȚĂ – Ce se întâmplă dacă apare problema:

Dacă, Doamne ferește, **[cineva face o greșeală / apare un incident]**, indiferent cât de mic sau de mare, toți veți fi afectați **[financiar / legal / emoțional etc.]**.

MECANISM – Cum funcționează penalizarea sau impactul:

Cum? La momentul **[consecinței clare – reînnoire / verificare / evaluare]**, fiecare **[persoană / cont / element]** va **[pierde un avantaj / primi o penalizare]**, ceea ce înseamnă că veți **[suporta efectul negativ]**.

ÎNTREBARE FINALĂ – Apel la logică și responsabilitate:

Ce părere ai?

Nu ar fi mai bine ca fiecare să aibă **[propriul său istoric / avantaj / responsabilitate]**, în loc să fiți afectați cu toții de greșelile celorlalți?

Framework #5 - TOUGH LOVE SCRIPT

Cum transformi o convingere greșită despre iubirea părintească într-un mesaj care educă, inspiră și zdruncină confortul

Ce este TOUGH LOVE SCRIPT?

Este un format de conținut care începe cu o opinie tăioasă, contrară mentalității generale, și o transformă într-un adevăr emoțional greu de ignorat.

Funcționează pentru că:

- ◆ începe cu un statement provocator care oprește scroll-ul
 - ◆ zdruncină convingeri „călduțe” cu adevăruri incomode
 - ◆ aduce claritate asupra impactului pe termen lung al alegerilor părinților
 - ◆ oferă o soluție simplă, dar profundă (limite, muncă, răbdare)
 - ◆ validează dragostea prin responsabilitate, nu prin permisivitate
-

EXEMPLU POSTAT

 Script – Parenting / Psihologie / Educație - Valentina Chirvasuta

HOOK:

Nu-i mai face toate poftele copilului tău. Nu merită!

Răspuns complet:

Bănuiesc că îți dorești să crești un copil care să se descurce în viață și când nu o să mai fii tu ca să poți să-i rezolvi problemele, corect?

Să-i faci toate poftele, mereu, nu este soluția pentru asta.

Când îi îndeplinești copilului fiecare dorință, crezi că îi arăți iubire.

Însă ce faci, fără să îți dai seama, este că îi limitezi capacitatea de a se descurca singur și de a face față provocărilor.

Începe prin a stabili limite sănătoase și învață-ți copilul valoarea muncii și a răbdării.

Arată-i că dragostea înseamnă și a spune „nu” atunci când e necesar, pentru binele lui pe termen lung.

Educația pentru independență începe cu lecții mici de autodisciplină și responsabilitate.

Copilul tău va învăța să prețuiască realizările proprii și să se confrunte cu eșecurile, dezvoltându-și adaptarea și voința.

CTA:

Follow dacă vrei ce e mai bun pentru copilul tău!



Link catre video → <https://www.tiktok.com/@valentinachirvasuta/video/7363710072654023969>

STRUCTURA REPLICABILĂ – TOUGH LOVE SCRIPT

1. HOOK – Adevăr brutal, spus pe față

„Nu-i mai face toate poftele copilului tău. Nu merită!”

- ♦ Ton direct, chiar tăios
 - ♦ Zguduie emoțional
 - ♦ Oprește scroll-ul din discomfort
-

2. PERCEPȚIE GREȘITĂ – Ce cred majoritatea

„Când îi îndeplinești copilului fiecare dorință, crezi că îi arăți iubire.”

- ♦ Validează intenția bună
 - ♦ Deschide ușa către adevărul din spate
-

3. CONSECINȚĂ REALĂ – Ce se întâmplă de fapt

„Însă ce faci, fără să îți dai seama, este că îi limitezi capacitatea de a se descurca singur și de a face față provocărilor.”

- ♦ Expune costul emoțional și educațional
 - ♦ Creează conflict între intenție și efect
-

4. SOLUȚIA – Ce trebuie să schimbi

„Începe prin a stabili limite sănătoase și învață-ți copilul valoarea muncii și a răbdării.”

„Arată-i că dragostea înseamnă și a spune „nu” atunci când e necesar.”

- ♦ Acțiuni simple, clare, aplicabile

- ♦ Recalibrează ideea de iubire părintească
-

5. REZULTATUL – Cum îl ajuți cu adevărat

„Copilul tău va învăța să prețuiască realizările proprii și să se confrunte cu eșecurile, dezvoltându-și adaptarea și voința.”

- ♦ Final inspirațional, nu moralizator
- ♦ Îi dai viziunea pe termen lung

TEMPLATE DE FOLOSIT

HOOK:

Nu [mai oferi un comportament aparent pozitiv]. Nu [merită / ajută / funcționează]!

PERCEPȚIE:

Bănuiesc că [intenția pozitivă reală a omului – ex: „vrei ce e mai bun pentru copil”].

Dar [comportamentul X], mereu, nu este soluția.

CONSECINȚĂ:

Când [faci X], crezi că [oferi iubire / ajutor / sprijin].

Însă ce faci, fără să îți dai seama, este că [dăunezi în mod concret – limitezi, slăbești, blochezi].

SOLUȚIE:

Începe prin a [acțiune educativă sănătoasă].

Arată că [valorile reale – muncă, răbdare, disciplină – sunt forma matură de iubire].

REZULTAT:

[Copilul / clientul / persoana] va învăța să [consecință bună: prețuiască, se descurce, își asume eșecuri, crească].

CTA (opțional):

Follow dacă [vrei X pe termen lung / ești de acord / simți că e momentul să schimbi ceva].

Framework #6 - SMART COST SCRIPT

Cum transformi o întrebare legată de bani într-un adevăr dureros care demontează soluția „scumpă și rapidă” și redirecționează spre prevenție

Ce este SMART COST SCRIPT?

Este un format bazat pe o întrebare aparent financiară, care scoate la iveală nu doar costurile reale, ci și **costurile ascunse, riscurile ignorate și deciziile greșite pe termen lung.**

Funcționează pentru că:

- ♦ pornește cu o întrebare „cât costă...” care prinde atenția instant
 - ♦ livrează cifre reale + o realitate ignorată
 - ♦ demontează iluzia „rezolvării rapide”
 - ♦ pune pacientul în fața unei decizii raționale
 - ♦ încheie cu o replică memorabilă, ușor de reținut și share-uit
-

EXEMPLU POSTAT

 Fake Podcast – Hernie de disc - Dr. Orest

Întrebare:

Cât costă cu adevărat să scapi de o hernie de disc?

Răspuns:

Matematică simplă: operația în privat – 18.000–22.000 lei.

Recuperarea completă – 5.000–6.000 lei, timp de 5–6 luni.

Dar iată ce nu îți spune nimeni despre operație: riscul de recidivă în următorii 2 ani e până la 20%. La același disc sau altul.

Și oricum trebuie să faci recuperare după operație.

Pentru simptomele rămase. Și ca să reduci riscul să se rupă în altă parte.

Acum întrebarea e:

Ce alegi?

Să faci recuperarea corectă și să eviți operația?

Sau să faci operația și oricum să faci recuperarea după?

După părerea mea, cea mai bună intervenție pentru hernia de disc e... **cea care n-a fost făcută.**



Link catre video → <https://www.tiktok.com/@empatio.ro/video/7536165265717972246>

STRUCTURA REPLICABILĂ – SMART COST SCRIPT

1. HOOK / ÎNTREBARE – Legată de bani sau soluție rapidă

„Cât costă cu adevărat să scapi de [problemă medicală]?”

- ◆ Atrage audiența rațională (bani, costuri)
 - ◆ Setează terenul pentru adevărul inconfortabil
-

2. CIFRE CLARE – Costul vizibil

„Operația în privat: X lei. Recuperarea: Y lei, pe Z luni.”

- ◆ Îți setezi autoritatea prin claritate
 - ◆ Cifrele dau greutate fără a părea vânzare
-

3. CE NU SE SPUNE – Riscuri reale, dar neștiute

„Ce nu îți spune nimeni e că riscul de [problemă] e de până la X%.”

„Și oricum trebuie să faci [acțiunea Y] după operație.”

- ◆ Spargi iluzia rezolvării rapide
 - ◆ Îi faci pe oameni să simtă că au fost „păcăliți” de sistem
-

4. ALTERNATIVA – Reală, dar ignorată

„Așa că întrebarea e: faci [soluția corectă] acum? Sau o faci tot acolo, dar cu 20.000 lei în minus?”

- ◆ Alegerea e logică, dar dureroasă
 - ◆ E un test de maturitate financiară și responsabilitate
-

5. PUNCHLINE – Replica memorabilă

„Cea mai bună intervenție e cea care n-a fost făcută.”

- ◆ Devine virală
 - ◆ Se poate transforma în motto de campanie
 - ◆ Închide conversația cu autoritate
-

TEMPLATE DE FOLOSIT

Întrebare:

Cât costă cu adevărat să **[scapi de / rezolvi problema X]**?

Răspuns:

Matematică simplă: **[procedura rapidă]** costă între **[X–Y]** lei.

[Recuperarea / întreținerea / tratamentul ulterior]: încă **[Z]** lei, timp de **[n]** luni.

Dar iată ce nu îți spune nimeni:

Riscul de **[recidivă / eșec / complicații]** în următorii **[x]** ani este de până la **[Y]**%.

Și oricum trebuie să faci **[acțiune esențială]** și după intervenție.

Alegerea reală:

Vrei să faci **[lucrul corect]** și să previi?

Sau vrei să alegi varianta scumpă și să ajungi tot acolo?

Punchline final:

[Cea mai bună operație / intervenție / soluție] e... cea care n-a fost nevoie să fie făcută.

Framework #7 - STYLE MISTAKES SCRIPT

Cum transformi 3 greșeli frecvente într-un video care educă, corectează și poziționează vizual expertul

Ce este STYLE MISTAKES SCRIPT?

Este un format educativ direct și eficient, care funcționează perfect pentru fashion, beauty sau lifestyle.

Funcționează pentru că:

- ◆ Începe cu un *STOP HOOK* vizual, care creează disconfort și identificare

- ♦ scoate în evidență 2–3 greșeli frecvente, vizibile și ușor de înțeles
 - ♦ oferă alternative clare, direct aplicabile
 - ♦ dă sentimentul de „acum știu ce să NU mai fac”
 - ♦ construiește autoritate estetică fără să pară snob
-

EXEMPLU POSTAT

 Script – Fashion / Stil personal / Tips pentru femei scunde - Diana Caramaci

HOOK:

Nu purta aceste 3 lucruri dacă ești mică de înălțime!

BODY:

Prima greșeală este să porți fuste lungi până în pământ. Acestea taie vizual din înălțimea ta și te fac să pari și mai scundă.

→ Alege fuste care se termină deasupra genunchiului pentru un efect de alungire.

A doua greșeală sunt pantalonii capri sau trei sferturi care îți scurtează vizual picioarele.

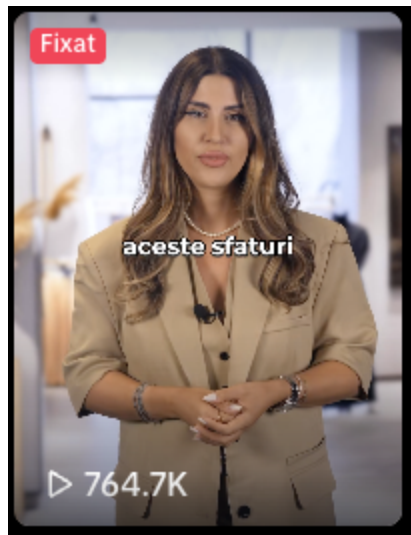
→ În schimb, optează pentru pantaloni drepecți sau ușor evazați care îți alungesc silueta.

A treia greșeală majoră este să alegi haine oversized. Acestea pot părea că te „înghit” și te fac să arăți mai mică.

→ Încearcă haine care respectă proporțiile corpului tău pentru un look echilibrat și elegant.

CTA:

Follow dacă vrei să ai mereu ținuta perfectă!



Link catre video →

<https://www.tiktok.com/@dianacaramaci.fashion/video/7420505786884902176>

STRUCTURA REPLICABILĂ – STYLE MISTAKES SCRIPT

1. HOOK – Interdicție vizuală tăioasă

„Nu purta aceste 3 lucruri dacă ești [trăsătură/condiție]!”

- ♦ Creează tensiune și identificare rapidă
- ♦ Te poziționează ca expert în primele 3 secunde
- ♦ Sună ca o avertizare utilă, nu ca o judecată

2. GREȘEALĂ 1 – Ce face și de ce e o problemă

- ♦ Numește piesa vestimentară greșită
- ♦ Explică impactul vizual negativ (scurtează, lărgeste, taie talia etc.)
- ♦ Oferă o alternativă concretă

3. GREȘEALĂ 2 – Aceeași structură

- ♦ Numește clar
 - ♦ Efect estetic negativ
 - ♦ Ce să alegi în loc
-

4. GREȘEALĂ 3 – Închide cu cea mai mare greșeală

- ♦ De obicei cea mai frecventă / inconștientă
 - ♦ Are impact emoțional (oversized, care „înghit”, etc.)
 - ♦ Alternativa creează claritate și echilibru
-

5. CTA – Promisiune vizuală pozitivă

„Follow dacă vrei să [ai stil / arăți bine / alegi corect etc.]”

- ♦ Simplu, aplicabil
 - ♦ Nu sună comercial
 - ♦ Funcționează ca serie („Urmează 3 greșeli și pentru...”)
-

5 – TEMPLATE DE FOLOSIT

HOOK:

Nu purta aceste 3 lucruri dacă **[trăsătură fizică / stil de corp / problemă frecventă]**!

GREȘEALA 1:

Prima greșeală este să porți **[piesă X]**.

[Explică de ce te dezavantajează vizual / estetic].

→ Alege **[piesă alternativă]** pentru un efect de **[beneficiu vizual]**.

GREȘEALA 2:

A doua greșeală este să alegi **[piesă Y / croială / detaliu]**.

[Scurtează / taie / mărește disproporționat].

→ În schimb, optează pentru **[opțiune corectă]**.

GREȘEALA 3:

A treia greșeală majoră este să porți **[stilul Z]**.

[Explică cum „înghite”, distorsionează sau micșorează silueta].

→ Încearcă **[soluție potrivită]** pentru un look echilibrat și armonios.

CTA:

Follow dacă vrei să **[ai mereu ținuta perfectă / înveți cum să te îmbraci corect pentru corpul tău / eviți greșelile frecvente]**.

Framework #8 - NIGHT S.O.S. SCRIPT

Cum transformi o situație de urgență nocturnă într-un video care calmează, educă și oferă soluții clare, pas cu pas

Ce este NIGHT SOS SCRIPT?

Este un format de conținut destinat situațiilor critice care apar „când nu mai e nimeni de sunat”. Este gândit să calmeze panica, să ofere sprijin imediat și să construiască încredere în expert.

Funcționează pentru că:

- ♦ răspunde unei întrebări care apare în criză totală
 - ♦ oferă soluții clare, sigure, testate
 - ♦ creează senzația de „îmi vorbește fix mie, fix acum”
 - ♦ transmite empatie și autoritate simultan
 - ♦ se termină cu un apel logic la profesioniști
-

EXEMPLU POSTAT

 Script – Urgență stomatologică noaptea - DentalMed Luxury

Întrebare

Ce fac dacă mă doare măseaua extrem de tare, noaptea, când nu mai e deschis la farmacie și nici nu pot să merg la medic?

Răspuns:

1. Ia un analgezic:

Poți lua un analgezic fără prescripție medicală, cum ar fi ibuprofenul sau paracetamolul , pentru a reduce durerea.

→ Asigură-te că urmezi doza recomandată în prospect!

2. Aplică o compresă rece (dacă ești umflat):

Pune o pungă cu gheață într-un prosop și aplic-o pe partea exterioară a obrazului, în dreptul măselei dureroase.

→ Gheața poate reduce inflamația și poate amorți zona, ameliorând durerea.

3. Stai cu capul ridicat:

Când te întinzi, durerea poate părea mai intensă din cauza presiunii crescute în zona capului.

→ Dormi cu capul ridicat pe mai multe perne  pentru a reduce fluxul sanguin către zona dureroasă.

4. Evită alimentele care pot agrava durerea:

Evită alimentele foarte reci, foarte calde sau dure, care pot irita și mai mult măseaua.

5. Mergi la medicul stomatolog de urgență:

→ Toate aceste soluții sunt de urgență. Nu înlocuiesc tratamentul. Programează-te cât mai repede.



Link catre video →

<https://www.tiktok.com/@dentalmedluxury/video/7420340343515778337?lang=ro-RO>

CTA:

Follow dacă vrei să știi ce să faci în caz de urgențe reale, nu doar „sfaturi generale”.

STRUCTURA REPLICABILĂ – NIGHT SOS SCRIPT

1. HOOK – Întrebare care apare în criză

„Ce fac dacă [simptom grav] noaptea, când nu pot merge la medic sau la farmacie?”

- ♦ Context tensionat + imposibilitate de acțiune imediată
- ♦ Audiența se simte direct vizată și validată

2. SOLUȚII DE URGENȚĂ – 3–5 pași clari

✓ **Pas 1:** Ce poți lua / aplica pentru durere

✓ **Pas 2:** Ce poți face fizic (poziție, comprese etc.)

- ✓ **Pas 3:** Ce să eviți (alimente, stimuli)
 - ✓ **Pas 4:** Cum să reduci simptomele temporar
 - ✓ **Pas 5:** Reamintește: Nu e o soluție permanentă, ci un „pansament”
-

3. CTA – Follow logic, empatic

„Follow dacă vrei soluții reale pentru urgențe reale.”

sau

„Salvează video-ul ca să știi exact ce să faci când doare tare și ești singur.”

TEMPLATE DE FOLOSIT

HOOK – Întrebare tensionată:

Ce fac dacă [simptom intens] [noaptea / când nu e deschis / când nu pot merge la medic]?

RĂSPUNS (BODY):

1. **la un [medicament OTC / remediu temporar]:**

→ [Nume] poate reduce durerea, dar respectă [doza / contraindicațiile].

2. **Aplică [ceva fizic – compresă, poziție]:**

→ Poate reduce [inflamația / presiunea / disconfortul].

3. **Stai în [poziție specifică] pentru a [efect fizic]:**

→ [Explică de ce ajută].

4. **Evită [alimente / activități / stimuli]:**

→ Pot agrava simptomul în acel moment.

5. **Important:**

Toate aceste măsuri sunt doar pentru urgență.

→ Mergi la [specialistul potrivit] cât mai repede.

CTA:

Follow dacă vrei să știi cum să reacționezi corect în momentele în care nu e nimeni să te ajute

Framework #9 - NO-STRESS PARENTING SCRIPT

Cum transformi o problemă parentală frecventă într-o conversație relaxată, dar cu adevăruri incomode și soluții care eliberează

Ce este NO-STRESS PARENTING SCRIPT?

Este un format de tip întrebare-răspuns, care abordează conflicte zilnice dintre părinți și copii (teme, disciplină, rutină) și oferă răspunsuri care *nu sună ca la TV* — ci ca de la un prieten cu experiență.

Funcționează pentru că:

- ♦ începe cu o plângere sinceră, direct din realitate
 - ♦ validează emoția părintelui, dar oferă o soluție dezinhibată
 - ♦ normalizează eșecul și „nu e grav dacă...”
 - ♦ învață părintele să se retragă din lupta zilnică
 - ♦ încheie cu o lecție simplă de consecință, nu control
-

EXEMPLU POSTAT

 Podcast: Întreabă Ana – răspunde Alexei - Life is cool edu

HOOK:

Mi-au scos peri albi temele copilului pe care le facem seara împreună, după ce vine de la afterschool!

BODY:

Alexei: Din experiența mea, temele nu trebuie făcute niciodată seara.

Ana: Păi și ce facem, să meargă cu ele nefăcute?

Alexei: Sincer? Da. Nu e tragedie să mai meargă câte o dată fără teme. E și el om, are zile mai proaste. Tu n-ai?

Ana: Dar dacă se repetă?

Alexei: Atunci află cauza. Prea multe teme? Vorbește cu învățătoarea. E gălăgie la after, discută cu echipa de acolo.

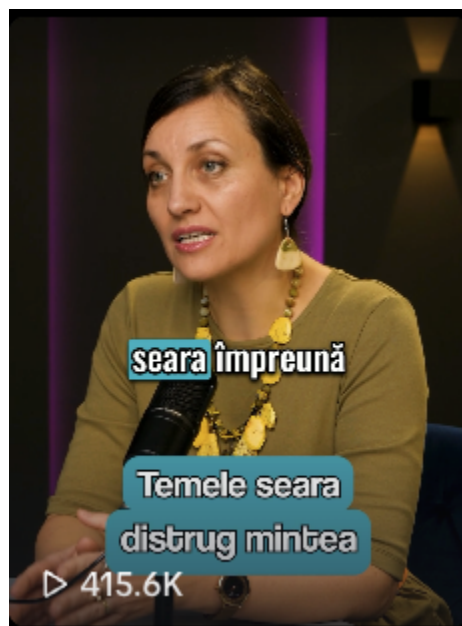
Dacă e ceva ce n-a înțeles dimineața, crezi că va înțelege seara, obosit?

Ana: Și dacă are o atitudine nepotrivită?

Alexei: Lasă-l să simtă consecințele. Să se ducă la școală cu tema nefăcută.

Și în loc să meargă la joacă în weekend, stă și face toate temele pe care le-a sărit în timpul săptămânii.

După 2-3 weekenduri așa, îți garantez că se schimbă atitudinea.



Link de la video →

<https://www.tiktok.com/@lifeiscooledu/video/7472428551103384854?lang=ro-RO>

STRUCTURA REPLICABILĂ – NO-STRESS PARENTING SCRIPT

1. HOOK – Plângere sinceră, cotidiană, spusă de părinte

„Mi-au scos peri albi temele copilului după afterschool!”

- ◆ Direct din realitate
 - ◆ Declanșează empatia instant (se identifică toți părinții)
-

2. RĂSPUNS INCONVENABIL – Sparge normele

„Sincer? Să meargă fără teme. Nu e tragedie.”

- ◆ Oferă o gură de aer părinților stresați
 - ◆ E un adevăr greu de acceptat, dar logic
-

3. CAUZĂ + CONTEXT – Investighează problema, nu copilul

„Prea multe teme? Nu înțelege? E obosit? Discută cu adulții implicați.”

- ◆ Redirecționează focusul spre sistem, nu spre copil
 - ◆ Arată limitele logice ale învățării seara
-

4. CONSECINȚĂ NATURALĂ – Nu pedeapsă, ci realitate

„Dacă nu face, merge la școală cu tema nefăcută. Și în weekend le recuperează.”

- ◆ Îl înveți responsabilitate fără control
 - ◆ Schimbarea vine din interior, nu din presiune
-

5. GARANȚIA – Învățarea vine din viață, nu din ceartă

„După 2-3 weekenduri așa, îți garantez că se schimbă atitudinea.”

- ◆ Expertul îți oferă speranță realistă
- ◆ Nu e despre rezultate imediate, ci despre proces

TEMPLATE DE FOLOSIT

HOOK – Plângere reală a părintelui:

[„Nu mai suport X cu copilul meu după Y (școală/after etc.)!”]

RĂSPUNS – Tăios, dar eliberator:

Din experiența mea, [regula mentală de parenting care trebuie spartă].

CONTRAI NTREBARE – Ton empatic:

Păi și ce facem, îl lăsăm [să greșească / să nu facă / să sară peste]?

→ *Sincer? Da.*

CAUZĂ – Investigație logică:

Dacă se repetă, caută cauza. E prea mult? Nu înțelege? E obosit?

→ Discută cu adulții implicați. Nu îl învinui pe copil.

CONSECINȚĂ NATURALĂ:

Lasă-l să simtă realitatea.

→ Dacă [nu face X], atunci [va pierde ceva ce iubește].

→ În timp, va învăța să aleagă singur mai bine.

FINAL – Garanția expertului:

După [2–3 exemple clare de aplicare], îți garantez că se schimbă [comportamentul / atitudinea].

CTA (opțional):

Follow dacă vrei să crești un copil responsabil fără să te epuizezi în fiecare seară.

Framework #10 - SILENT ALARM SCRIPT

Cum transformi simptome ignorate în semnale de alarmă care declanșează conștientizare și acțiune imediată

DESCRIEREA FORMULEI

Ce este SILENT ALARM SCRIPT?

Este un format construit pe **simptome banale ignorate** care, luate împreună, conturează o realitate periculoasă. Formatul construiește tensiune în pași mici, până la o revelație gravă, dar salvatoare.

Funcționează pentru că:

- ◆ înșiră simptome cunoscute, dar tratate superficial
 - ◆ creează o punte între „nu e grav” și „poate fi vital”
 - ◆ nu dă diagnostice – dă semnale
 - ◆ încheie cu o soluție concretă, accesibilă
 - ◆ folosește un CTA urgent, dar echilibrat
-

EXEMPLU POSTAT

 Script – Neurologie / Cardiologie / Prevenție AVC - Cermed Medical Constanta

HOOK:

De câte ori te-a luat amețeala și ai zis că trece?

BODY:

Amețeli care apar din senin.

Tinitus care te enervează de luni de zile.

Tulburări de vedere temporare.

Pierderea scurtă a conștiinței.

Colesterol crescut pe care îl tratezi superficial.

Dacă ai oricare din aceste simptome și crezi că „trec singure” sau „nu e nimic grav”, te înșeli amarnic.

Toate pot fi semne ale unor **probleme vasculare cerebrale** care se agravează în tăcere.

Și când se manifestă complet... e prea târziu pentru prevenție.

O **ecografie doppler cervico-cerebrală**, făcută la timp, îți poate salva viața.

Îți arată exact ce se întâmplă cu circulația sângelui către creier și permite stabilirea unui tratament corect înainte de un accident vascular.

CTA:

Nu aștepta să se agraveze.

Nu ignora semnalele.

- 📍 Programează o ecografie doppler cervico-cerebrală acum, cât încă e timp pentru prevenție.



Link catre video → <https://www.facebook.com/reel/31854754544139225>

STRUCTURA REPLICABILĂ – SILENT ALARM SCRIPT

1. HOOK – Întrebare care activează o experiență ignorată

„De câte ori te-a luat amețeala și ai zis că trece?”

- ♦ Se leagă direct de experiența personală
 - ♦ Sună ca o confesiune, nu ca o acuzație
 - ♦ Creează imediat disconfort conștient
-

2. LISTĂ DE SIMPTOME – Căderi de semnale ignorate

„Amețeli. Tinitus. Vedere încețoșată. Pierderi scurte de cunoștință. Colesterol crescut.”

- ♦ Le dai ca pe un checklist tăcut
 - ♦ Tensiunea crește progresiv
 - ♦ Audiența se identifică cu cel puțin unul
-

3. REFRAME – Ce credeai vs. ce e de fapt

„Dacă ai crezut că trec singure... te înșeli amarnic.”

- ♦ Sparge negarea
 - ♦ Schimbă paradigma de la banal la grav
-

4. ADEVĂRUL – Ce se întâmplă în corp și de ce e periculos

„Toate pot fi semne ale unor probleme vasculare care se agravează în tăcere.”

„Când se manifestă complet, e prea târziu pentru prevenție.”

- ♦ Ton calm, dar tăios
 - ♦ Ridică nivelul de conștientizare, fără panică
-

5. SOLUȚIA – Clară, simplă, salvatoare

„O ecografie doppler cervico-cerebrală îți poate salva viața.”

„Te ajută să vezi ce nu simți și să previi cât încă poți.”

- ♦ Este acționabilă
 - ♦ Nu vinde, informează
-

6. CTA – Urgent, dar empatic

„Nu ignora. Nu amâna. Fă testul acum, cât încă e despre prevenție, nu despre recuperare.”

TEMPLATE DE FOLOSIT

HOOK:

De câte ori ai **[simptom banal]** și ai zis că „trece”?

SIMPTOME:

[Simptom 1].

[Simptom 2].

[Simptom 3].

[Simptom 4].

[Indicator medical ignorat].

REFRAME:

Dacă ai oricare dintre acestea și crezi că „nu e nimic grav”, te înșeli amarnic.

CONTEXT REAL:

Toate pot fi semnale tăcute ale **[problemei medicale grave]** care se agravează fără simptome majore.

Iar când se manifestă complet... e prea târziu pentru prevenție.

SOLUȚIA:

O **[analiză / ecografie / test]** făcută la timp poate schimba totul.

Îți arată ce se întâmplă **înainte** ca riscul să devină realitate.

CTA:

Programează **[numele investigației]** acum, cât încă e vorba de prevenție, nu de tratament.

Follow dacă vrei să-ți înțelegi mai bine semnalele corpului.

Cum transformi o plată inutilă într-un beneficiu gratuit printr-un sistem pe care oamenii îl ignoră

DESCRIEREA FORMULEI

Ce este FREE SWITCH SCRIPT?

Este un format bazat pe **confuzia financiară** și lipsa de informare a publicului. Îți arată cum să „întorci cheia” către un serviciu gratuit sau compensat, demontând iluzia că singura opțiune este să plătești.

Funcționează pentru că:

- ◆ atacă o convingere greșită frecventă („dacă e bun, trebuie să-l plătesc”)
 - ◆ validează greșeala, dar oferă o soluție elegantă
 - ◆ livrează pași clari, fără jargon
 - ◆ se încheie cu un CTA simplu, dar urgent (sună acum)
-

EXEMPLU POSTAT

 Script – Campanie Cermed / Informare consultații gratuite - Cermed Medical Constanta

HOOK:

Arunci banii pe consultații private când ai putea merge GRATIS?

BODY:

Te înșeli!

La Cermed, biletul acela devine cheia ta către 15 specialități medicale GRATUITE.

Fără costuri ascunse, fără surprize neplăcute.

Mulți oameni nu știu că pot avea consultații de specialitate fără să scoată un ban din buzunar.

Iar tu poate plătești pe altundeva ce ai putea primi gratis aici.

PAȘI SIMPLI:

- ✓ Pasul 1: Iei biletul de trimitere de la medicul de familie
- ✓ Pasul 2: Suni la Cermed pentru programare
- ✓ Pasul 3: Vii cu biletul și beneficiezi de consultație gratuită

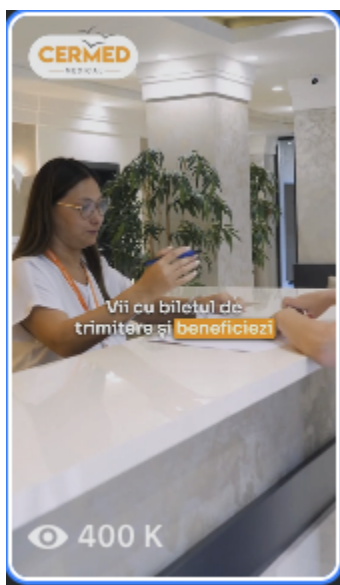
RECADRARE FINALĂ:

Nu mai umbla prin oraș căutând specialiști scumpi când soluția e la un telefon distanță.

Timp economisit. Bani păstrați. Sănătate câștigată.

CTA:

☎ Sună acum și programează-te cu biletul de trimitere!



Link catre video → <https://www.facebook.com/reel/747309501509241>

STRUCTURA REPLICABILĂ – FREE SWITCH SCRIPT

1. HOOK – Întrebare care provoacă disonanță financiară

„Plătești pentru ceva ce poți avea gratuit?”

„Arunci banii pe X când ai putea avea Y gratis?”

- ♦ Creează frustrare și curiozitate
- ♦ Îi face pe oameni să pună pauză

2. SPARGEREA MITULUI – „Crezi că e singura variantă? Te înșeli.”

„Mulți nu știu că [sistemul / clinica / mecanismul] oferă [beneficiu real] complet gratuit.”

- ♦ Creează o revelație
 - ♦ Validează publicul fără să-l blameze
-

3. DEMONSTRAREA SIMPLITĂȚII – Pași clari

✓ Pasul 1: [Acțiune banală – luat bilet]

✓ Pasul 2: [Programare rapidă]

✓ Pasul 3: [Beneficiu clar fără plată]

- ♦ Nu e nevoie de jargon medical
 - ♦ Încurajează acțiunea imediată
-

4. RECADRARE FINALĂ – Logica din spate

„De ce să plătești X lei pe privat, când cu același bilet ai acces la 15 specialități medicale?”

- ♦ Sună ca o alegere inteligentă
 - ♦ Pui presiune pozitivă pe decizie
-

5. CTA – Urgență, fără agresivitate

☎ Sună acum și folosește ce ți se oferă deja. Nu lăsa biletul în sertar.

TEMPLATE DE FOLOSIT

HOOK:

Plătești [X serviciu] când ai putea beneficia de el GRATUIT?

BODY – Spargerea mitului:

Mulți nu știu că **[sistem / clinică / instituție]** oferă **[serviciul]** gratuit dacă ai **[condiția banală – bilet / adeverință / card etc.]**.

Tu poate îl plătești pe altundeva, deși îl poți primi fără să scoți un ban.

PAȘI SIMPLI:

- ✓ Pasul 1: **[Ia documentul necesar]**
- ✓ Pasul 2: **[Sună pentru programare]**
- ✓ Pasul 3: **[Beneficiază de serviciu gratuit]**

RECADRARE FINALĂ:

Nu mai căuta soluții scumpe, când ai deja una la un telefon distanță.

[Timp economisit]. [Bani păstrați]. [Rezultat câștigat].

CTA:

 Sună acum. Programează-te. Folosește ceea ce deja ți se cuvine.

Framework #12 - GLAM UPGRADE SCRIPT

Cum transformi un gest obișnuit într-un rezultat spectaculos printr-un tutorial simplu, vizual și replicabil

Ce este GLAM UPGRADE SCRIPT?

Este un format de tutorial video scurt, care pleacă de la o **variantă plictisitoare sau greșită** și oferă, în pași simpli, o alternativă estetică mai elegantă, mai profesională.

Funcționează pentru că:

- ◆ Începe cu un gest comun pe care multe persoane îl fac „ca să scape”
 - ◆ oferă o alternativă rapidă, dar spectaculoasă
 - ◆ are un ritm vizual clar – pas cu pas, fără haos
 - ◆ se încheie cu un „before-after” emoțional
 - ◆ încurajează engagement și reacție
-

EXEMPLU POSTAT

👤 Script – Tutorial hairstyle / Coafură elegantă - Adriana Dobre

HOOK:

În loc să acoperi elasticul cu o banală şuviță înfășurată în jurul cozii, încearcă să faci asta:

BODY – PAȘI:

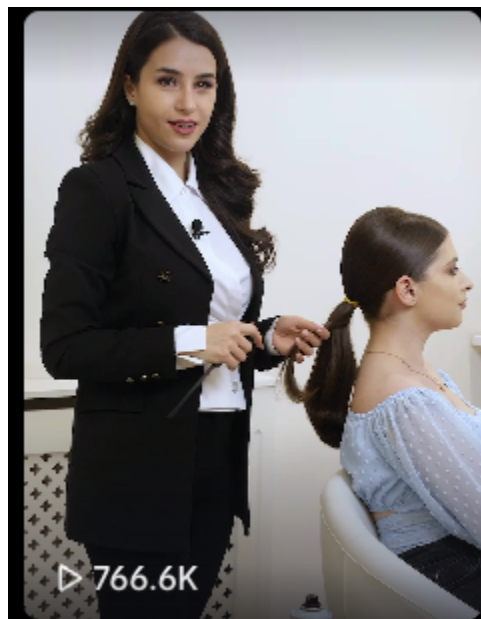
1. Selectează de jos o şuviță și tapează aproximativ jumătate din ea.
2. Finisează-i ușor marginile și dă-o cu fixativ în timp ce o aplatizezi cu degetele.
3. Dă-o în jurul cozii și pune fixativ la interior ca să se lipească.
4. Piaptăna părul rămas și continuă să înfășori.
5. Prinde vârful, răsucește-l pe un picioruș de agrafă și fixează-l sub coadă.

FINAL:

Voilà! Avem o prindere foarte stilată, ce transformă instant o coadă într-o coafură elegantă.

CTA:

Dacă-ți place rezultatul, lasă-mi o inimioară și părerea ta în comentarii! 💬❤️



Link de la video →
https://www.tiktok.com/@adriana_dobre/video/7322913739647339809?lang=ro-RO

STRUCTURA REPLICABILĂ – GLAM UPGRADE SCRIPT

1. HOOK – Comparație între vechi și nou

„În loc să [faci un gest banal / greșit]... încearcă să faci asta:”

- ♦ Creează contrast vizual
 - ♦ Creează curiozitate – „Ce urmează?”
-

2. PAS CU PAS – Clar, secvențial, explicabil

1. [Selectează / izolează / pregătește o parte a părului]
2. [Aplică produs / tehnică]
3. [Execută mișcarea]
4. [Fixează cu un mic detaliu]
5. [Ascunde totul smart – tipic finalul]

- ♦ Fiecare pas = o mișcare clară + un rezultat mic
 - ♦ Ideal pentru voice-over scurt sincron cu video
-

3. BEFORE / AFTER – Rezultatul final spus cu entuziasm

„Voilà! Ai trecut de la [coadă banală] la [coafură elegantă] în câteva secunde.”

- ♦ Generează satisfacție
 - ♦ E punctul viral – transformarea completă
-

4. CTA – Emoțional și ușor de acționat

„Dacă ți-a plăcut rezultatul, lasă-mi o inimioară și un comentariu.”

sau

„Ce alte coafuri vrei să vezi în format scurt?”

sau

„Salvează tutorialul dacă știi că o să-l încerci!”

5 – TEMPLATE DE FOLOSIT

HOOK:

În loc să **[faci X lucru banal / greșeală comună]**, încearcă să faci asta:

BODY – PAȘI:

1. [Pregătește zona / produsul / secțiunea]
2. [Aplică trucul – cu produs / tehnică]
3. [Fixează sau construiește pasul vizual central]
4. [Ascunde și finisează]
5. [Blochează rezultatul final]

REZULTAT:

Voilà! Ai trecut de la **[stil vechi / greșit]** la **[rezultat profesional / elegant]**.

CTA:

❤ Dacă ți-a plăcut, lasă un like.

💬 Spune-mi în comentarii ce altă coafură vrei să vezi data viitoare.

Framework #13 - START SMALL SCRIPT

Cum transformi suma banală pe care o ai în prezent într-un impuls de construcție financiară cu impact mare pe termen lung

Ce este START SMALL SCRIPT?

Este un format de conținut motivațional și educativ care demontează mitul „încep doar când am mai mulți bani”. El arată cum un pas mic, făcut constant, poate duce la rezultate financiare majore.

Funcționează pentru că:

- activează emoția: „chiar și eu pot”
- reduce frica de start: suma este infimă
- oferă pași clari, fără jargon
- promite progres vizibil în timp
- creează urgență: „acum, nu mai târziu”

EXEMPLU POSTAT

HOOK:

Cu 10 lei poți începe să construiești avere. Nu e glumă. - Profit Point

BODY:

Gata cu scuzele. Nu contează că ai doar 50 de lei sau 5000. Contează să începi acum.

Ia telefonul, deschide aplicația băncii și creează un cont de economii.

Transfer automat lunar: 10% din venit. Asta e regula de aur.

Nu te atinge de banii ăștia. Lasă-i să crească.

În 3 luni vei avea primul tău fond de investiții.

În 12 luni? Vei fi uimit de rezultate.

Important e să începi.

Acum. Nu mâine. Nu „când o să am mai mulți bani”. Acum.

CTA:

Follow dacă vrei să înveți cum să faci banii să lucreze pentru tine, nu tu pentru ei



Link catre video → https://www.tiktok.com/@profit_point/video/7473045435834207510

STRUCTURA REPLICABILĂ – START SMALL SCRIPT

1. HOOK – Contrast puternic între sumă mică și rezultat mare

Cu [sumă foarte mică] poți începe să construiești [obiectiv important]. Nu e glumă.

2. ANTIREZISTENȚĂ – Elimină scuzele clasice

Gata cu scuzele. Nu contează că ai doar [sumă mică] sau [sumă mare].

Contează să începi acum.

3. PAȘI CLARI – Ce să faci chiar acum

- Deschide aplicația băncii
- Creează un cont de economii
- Activează transfer automat: [procent] din venit
- Nu te atinge de bani. Lasă-i să crească.

4. MINDSET SHIFT – Vizualizarea progresului

În [3 luni] vei avea [rezultat mic dar palpabil].

În [12 luni], vei vedea deja rezultate care contează.

5. URGENȚĂ – Împinge la acțiune

Important e să începi.

Nu mâine. Nu „când o să am mai mult”. Acum.

6. CTA – Invitație clară la educație și progres

Follow dacă vrei să înveți cum să-ți crești banii pas cu pas, fără stres.

TEMPLATE DE FOLOSIT

HOOK:

Cu [sumă mică] poți începe să construiești [rezultat mare]. Nu e glumă.

BODY:

Gata cu scuzele. Nu contează că ai doar [X] sau [Y].

Contează să începi ACUM.

✅ la [instrument – telefon / aplicație]

✅ Deschide [cont / aplicație / platformă]

✅ Setează transfer automat: [X]% din venit

MINDSET SHIFT:

În [3 luni], ai [rezultat mic dar palpabil].

În [12 luni]? Vei fi uimit.

URGENȚĂ:

Important e să începi.

Nu mâine. Nu „când o să am mai mult”. ACUM.

CTA:

Follow dacă vrei să înveți cum să-ți crești banii fără stres, în fiecare lună.

Framework #14 - REAL COST SCRIPT

Cum transformi lista de cheltuieli reale într-un instrument de educare și poziționare a valorii percepute

Ce este REAL COST SCRIPT:

Un format de conținut educativ, direct și valoros, care scoate la lumină **costurile reale** din spatele unui serviciu sau produs.

Scopul nu este să te plângi sau să justifici, ci să **educe publicul**, să **ridice percepția de valoare** și să **creeze respect pentru profesie**.

Funcționează excelent pentru servicii manuale sau creative – în beauty, wellness, medical, fitness, gastronomie, design etc.

Funcționează pentru că:

- Corectează percepția că „doar aplici niște gene/pui niște gel/etc.”
- Arată **transparent** ce implică o muncă profesionistă, material cu material
- Poziționează specialistul ca **educator, nu doar prestator**
- Justifică prețul fără să pară că „te plângi”
- Creează **conștientizare + respect** pentru munca invizibilă

Exemplu postat:

DLux Romania

HOOK:

Cât costă de fapt aplicarea extensiilor de gene? Haide să îți arăt rețetarul complet.

BODY:

Mulți cred că aplicarea genelor e doar lipit și gata. Dar realitatea e alta.

Și nici nu vorbim aici de chirie, taxe, salarii sau impozite. Ci doar de produse:

- Spumă de curățare – 4 lei
- Eyepatch + bandă micropore – 2,36 lei
- Primer + microbrush – 2,7 lei
- Adeziv – 7,5 lei
- Extensii de gene – 19,8 lei

TOTAL: 36,36 lei – doar materiale. Fără timp, expertiză, taxe sau chirie.

MINDSET SHIFT:

Deci nu, prețul unei aplicări nu e „doar pentru 1 oră de muncă”.

E o combinație de calitate, materiale, igienă și responsabilitate.

CTA:

Dacă vrei produse de calitate, testate profesional, intră pe www.dluxromania.ro și activează-ți Pro Cardul pentru reduceri exclusive.



Link catre postare → <https://www.tiktok.com/@dluxromania/video/7397681337936792865>

STRUCTURA REPLICABILĂ – REAL COST SCRIPT

1. **HOOK** – Întrebare provocatoare sau promisiune de transparență

Cât costă cu adevărat [serviciul]? Hai să-ți arăt exact.

2. **PERCEPȚIE GREȘITĂ** – Ce crede clientul versus realitate

Mulți cred că [e simplu / durează puțin / nu necesită investiție], dar...

3. **AVERTISMENT STRATEGIC** – Ce NU se include în calcul (taxe, chirie etc.)

Atenție! Nu includem chiria, taxele, salariile sau alte costuri indirecte.

4. **LISTA DE COSTURI REALE** – Materiale + consum per client

- [Material 1] – ____ lei
- [Material 2] – ____ lei
- [Material 3] – ____ lei

TOTAL: ____ lei doar materiale, fără manoperă

5. **MINDSET SHIFT** – Corectarea percepției: calitatea costă

Asta e doar partea vizibilă. În spate stau ani de pregătire, grijă, igienă și perfecționare.

6. **CTA** – Decizie informată sau acțiune următoare

Vrei [rezultat bun, durabil, sigur]? Alege servicii făcute corect, nu „ieftin și rapid”.

TEMPLATE DE FOLOSIT – REAL COST SCRIPT

HOOK:

Cât costă de fapt **[numele serviciului]**? Îți arăt rețetarul complet.

BODY:

Mulți cred că **[serviciul]** e doar **[acțiune simplificată]**, dar în realitate:

(Și nici nu includem chirie, taxe, utilități...)

- [Material 1] – ____ lei
- [Material 2] – ____ lei
- [Material 3] – ____ lei

TOTAL: ____ lei doar materiale.

MINDSET SHIFT:

Calitatea are un preț real. Nu pentru „o oră de muncă”, ci pentru tot ce se află în spate.

CTA:

Vrei rezultate sigure, curate și durabile? Caută profesioniști care lucrează transparent, cu produse de calitate.

Framework #15 – PREMIUM EDUCATION SCRIPT

Cum educi clientul să evite soluțiile convenabile și să aleagă servicii premium care protejează investiția pe termen lung

Ce este PREMIUM EDUCATION SCRIPT?

Este un format de conținut educativ și strategic care demontează mitul „ieftin și rapid” și educă publicul asupra riscurilor invizibile ale opțiunilor greșite.

Funcționează foarte bine pentru branduri din zona premium care oferă **protecție, durabilitate și rezultate pe termen lung** (auto, beauty, medical, lifestyle, fashion, tech).

Funcționează pentru că:

- Expune riscuri ascunse pe care oamenii nu le iau în calcul.
 - Creează un sentiment de vină productivă („n-am știut asta, dar acum știu”).
 - Revalorizează serviciul scump ca fiind, de fapt, singura alegere sigură.
 - Poziționează brandul ca partener de încredere, nu doar furnizor de servicii.
-

Exemplu postat

Carttitude – Premium Detailing & Xpel PPF

HOOK:

De câte ori ar trebui să ne spălăm mașinile pe lună?

BODY:

În primul rând, trebuie să separăm mașinile în două categorii: cele premium și restul.

Îngrijirea unei mașini premium nu e despre frecvență, ci despre calitate.

La Carttitude, știm că spălătorile convenționale pot părea comode, dar pot crea daune costisitoare în timp:

- Rolele și periile creează microzgârieturi.
- Detergenții ieftini pot ataca vopseaua.
- Apa de slabă calitate lasă calcar și pete.
- Presiunea mare dăunează componentelor fine.

CONSECINȚĂ:

Ce pare ieftin azi, te costă scump mâine. Vopseaua se degradează, valoarea mașinii scade.

MECANISMUL NOSTRU:

Noi folosim doar soluții de detailing profesional, sigure și testate, pentru ca mașina ta să arate impecabil, fără riscuri.

ÎNTREBARE FINALĂ:

Ai vrea să afli ce risc ascuns are mașina ta acum?

Programează o evaluare gratuită și primești un raport complet.



Link de la video → <https://www.tiktok.com/@cartitude/video/7399708281079483681>

STRUCTURA REPLICABILĂ – PREMIUM EDUCATION SCRIPT

1. HOOK – întrebare des întâlnită sau greșeală comună

„Cât de des ar trebui să...?”

„Este ok să...?”

„Ce se întâmplă dacă aleg varianta ieftină?”

2. PERCEPȚIE GREȘITĂ – arată ce crede majoritatea

„Mulți cred că X este mai simplu / mai convenabil / mai rapid...”

3. CONSECINȚĂ – demonstrează riscurile invizibile

„Ce nu ți se spune e că...”, „Pe termen lung, asta duce la...”

4. **MECANISM – ce face serviciul tău diferit și sigur**

„La [brand], folosim...”, „Alegem soluții care...”, „Fiecare pas este făcut pentru a...”

5. **ÎNTREBARE + CTA – invită la un prim pas valoros**

„Vrei să vezi dacă te afectează și pe tine?”

„Hai la o evaluare gratuită” / „Aplică pentru un diagnostic gratuit” / „Vino la o consultație”
etc.

TEMPLATE DE FOLOSIT

HOOK:

[Întrebare obișnuită sau greșeală comună]

BODY:

Majoritatea oamenilor aleg **[opțiunea greșită]** pentru că pare mai rapidă sau mai ieftină.

Dar în realitate, asta poate provoca:

- **[Consecință #1]**
- **[Consecință #2]**
- **[Consecință #3]**

MECANISM:

Serviciul nostru face lucrurile diferit: folosim **[ce, cum, de ce e sigur și eficient]**.

ÎNTREBARE FINALĂ + CTA:

Vrei să afli dacă și tu ai aceste riscuri?

Aplică pentru **[ofertă gratuită / evaluare / consultație]** și primești **[beneficiu concret]**.

Framework #16 – REAL TALK TESTIMONIAL SCRIPT

Cum transformi frustrarea clientului față de produse eșuate într-o recomandare sinceră, educativă și de încredere

Ce este REAL TALK TESTIMONIAL SCRIPT?

Este un format de conținut de tip *talking head* care pleacă de la o frustrare reală, aduce empatie autentică („am fost și eu acolo”), livrează educație simplificată (ce funcționează și de ce) și încheie cu o recomandare realistă, dar entuziastă.

Este extrem de eficient în beauty, wellness, health, coaching și orice implică **produse personale cu rezultate vizibile**.

Funcționează pentru că:

- Creează identificare imediată cu problema („și eu pățesc asta!”)
- Dă o doză mică de educație utilă (ingredientele care contează)
- Convinge fără să vândă agresiv (nu promite minuni, dar oferă speranță realistă)
- Se simte ca o prietenă care îți spune ce a descoperit, nu o reclamă

Exemplu postat

Girls Own Cosmetics

HOOK:

Ai dat 200 lei pe cremă de ochi și tot arăți ca și cum n-ai dormit? Uite care-i faza.

BODY:

Fetelor, câte produse ați încercat pentru cearcăne? 10? 20? Și câte v-au dezamăgit?

Știu exact cum e, pentru că și eu am fost acolo!

Adevărul e că zona ochilor e super sensibilă și nu orice produs care promite minuni chiar face minuni.

Dar stați să vă spun ce am descoperit după ani de testări: ingredientele care CHIAR contează sunt:

- retinolul

- acidul hialuronic
- vitaminele C și E
- cafeina

Acestea sunt reginele care fac diferența!

Eu am testat plasturii GO BEAUTIFUL cu hidrogel și sunt îndrăgostită!

Știți momentele alea când vă treziți și arătați ca și cum n-ați dormit o săptămână? Ei bine, plasturii ăștia sunt salvarea voastră!

Dar fiți atente – nu vă așteptați să dispară toate problemele peste noapte!

E ca la sală: rezultatele vin cu timpul și cu constanță.

Nu vă lăsați păcălite de promisiuni imposibile.

CTA:

Follow dacă îți dorești un ten perfect.



Link de la video → <https://www.tiktok.com/@girlsowncosmetics/video/7477994779637337366>

STRUCTURA REPLICABILĂ – REAL TALK TESTIMONIAL SCRIPT

1. HOOK – întrebare cu frustrare / dezamăgire comună

„Ai dat [sumă mare] pe [produs] și tot [problemă vizibilă]? Hai să-ți spun ce se întâmplă.”

2. EMPATIE – confirmi experiența comună

„Știu exact cum e, pentru că și eu am fost acolo.”

„Am testat o grămadă de produse și...”

3. MICĂ EDUCAȚIE – ce funcționează de fapt

„Adevărul e că nu toate produsele sunt la fel. Ingredientele care contează cu adevărat sunt...”

4. RECOMANDAREA – ce ai testat tu și de ce funcționează

„Am descoperit produsul X și pentru mine a făcut diferența, pentru că...”

5. REALISM + MOTIVAȚIE – setează așteptări corecte

„Nu e magie. E ca la sală – ai nevoie de timp și constanță.”

„Nu te lăsa păcălită de promisiuni imposibile.”

6. CTA – follow sau acțiune mică fără presiune

„Follow dacă vrei recomandări sincere, nu reclame.”

„Follow dacă vrei să înțelegi ce funcționează cu adevărat.”

TEMPLATE DE FOLOSIT

HOOK:

Ai dat [sumă mare] pe [produs scump] și tot [problemă]? Uite care e treaba.

BODY:

[Frustrare comună] – și eu am trecut prin asta.

Am încercat [**X produse**] și majoritatea m-au dezamăgit.

După multe testări, am învățat că cele mai importante ingrediente sunt:

- [**Ingredient 1**]
- [**Ingredient 2**]
- [**Ingredient 3**]

Eu folosesc [**produs testat**] și mă ajută real. Nu e magie, dar face diferența.

Mai ales în zilele alea când chiar nu arăți a om...

Dar nu te aștepta la minuni peste noapte.

E nevoie de constanță. Nu te păcăli cu promisiuni absurde.

CTA:

Follow dacă vrei să afli ce funcționează cu adevărat.

Framework #17 – DEBUNK & EDUCATE SCRIPT

Cum demontezi mituri toxice din industria ta și îți poziționezi expertiza fără să fii agresiv(ă)

Ce este DEBUNK & EDUCATE SCRIPT?

Este un format de conținut educativ și combativ, în care iei 2–3 idei greșite răspândite în nișa ta și le demontezi logic, simplu și ferm.

Este ideal pentru specialiști care vor să-și crească autoritatea și să educe audiența, fără să pară aroganți sau plictisitori.

Funcționează pentru că:

- Captează atenția din prima printr-o afirmație provocatoare
- Creează încredere prin explicații clare și corecte
- Îți poziționează expertiza fără să vinzi nimic agresiv

- E perfect pentru educație + CTA spre curs/serviciu
-

Exemplu postat

Valeria Ciubotariu

HOOK:

Unghiile nu respiră, iar gelul nu le distruge. Tu încă spui clientelor tale altceva?

BODY:

Hai să demontăm 3 mituri despre unghii care îți pot ruina credibilitatea și te pot costa clienți:

1. „Gelul distruge unghiile.”

COMPLET FALS! Gelul aplicat corect **protejează** unghiile de agenți externi nocivi precum detergenții sau loviturile.

Ce le distruge? Tehnica proastă, pilirea excesivă a unghiei naturale și îndepărtarea brutală a produsului. Nu gelul în sine.

2. „Lămpile UV/LED provoacă cancer.”

NU E ADEVĂRAT! Lămpile emit doar raze UVA pentru polimerizare. Expunerea e minimă și localizată doar pe unghii.

Ai risc mai mare de la 15 minute de soare fără SPF decât de la toate ședințele de manichiură într-un an!

3. „Unghiile trebuie să respire.”

ANATOMIC IMPOSIBIL! Unghiile sunt **celule moarte**, fără vase de sânge sau plămâni.

Când apar probleme, cauza e altă: infecții, alergii, tehnică greșită – NU lipsa de „aer”.

CTA:

Dacă ești pasionată de unghii dar frustrată că tehnica ta nu aduce și banii pe care îi meriți, lasă-mi un mesaj și înscrie-te la cursul privat care echilibrează pasiunea cu profitul!



Link de la video →

<https://www.tiktok.com/@valeriacibotareanu/video/7515054315279518998?lang=ro-RO>

STRUCTURA REPLICABILĂ – DEBUNK & EDUCATE SCRIPT

1. HOOK – afirmație frontală care dărâmă o credință greșită

„[X nu e adevărat.] Tu încă mai crezi asta?”

2. INTRO – de ce e important să știi adevărul

„Hai să demontăm 3 mituri care îți pot afecta [credibilitatea / sănătatea / rezultatele].”

3. MIT #1 – mit + demontare + explicație simplă

„[Mit]” → De ce e fals → Care e realitatea + de ce contează

4. MIT #2 – același format

...

5. MIT #3 – același format

...

6. CTA – invitație spre progres / acțiune clară

„Dacă vrei să [obiectiv], scrie-mi și îți arăt cum să... / Intră în cursul care te ajută să...”

TEMPLATE DE FOLOSIT

HOOK:

[Lucru fals] e o minciună care circulă peste tot. Tu încă mai crezi asta?

BODY:

Hai să demontăm 3 mituri care îți pot afecta **[cariera / sănătatea / încrederea în tine]**:

1. [Mit 1]

De ce e fals. Ce se întâmplă de fapt. Cum te afectează dacă îl crezi.

2. [Mit 2]

La fel – explicație logică, calmă, dar fermă.

3. [Mit 3]

Închide cu ceva memorabil, poate chiar ironic sau educativ.

CTA:

Dacă vrei să **[obiectiv]**, scrie-mi și te ajut să **[rezultat]**.

Sau: Follow pentru mai multe adevăruri utile care te ajută să crești.

Framework #18 – BEHAVIOR REFRAMING SCRIPT

Cum transformi un comportament „deranjant” într-o cauză profundă pe care publicul o înțelege și o acceptă cu empatie

Ce este BEHAVIOR REFRAMING SCRIPT?

Este un format educativ și emoțional care **rescrie percepția** asupra unui comportament „negativ” (agitație, lipsă de motivație, frică, agresivitate etc.), oferind o **explicație profundă** și științifică, apoi un pas spre soluție.

Este extrem de eficient în nișe precum parenting, neuroștiință, educație, terapie sau sănătate mintală.

Funcționează pentru că:

- Activează empatia → „Nu e vina copilului / a mea”
 - Redefinește problema fără vină → scade anxietatea publicului
 - Oferă o explicație clară, bazată pe știință → crește încrederea
 - Deschide ușa spre soluție → CTA fără presiune
-

Exemplu postat

Clinica Neuros

HOOK:

Ai un copil agitat? Uite ce înseamnă de fapt!

BODY:

„Nu poate să stea liniștit nici 5 minute!” Înainte să-l numești „agitat” sau „neascultător”, gândește-te la asta:

Creierul lui poate procesa informații **de 3 ori mai repede** decât al tău.

Imaginea, sunetul, textura hainelor, lumina, **totul îl bombardează simultan**.

E ca și cum ai asculta 10 conversații în același timp și cineva ți-ar spune „stai liniștit”.

Nu poate. Sistemul lui nervos e în suprasolicitare constantă.

Agitarea nu e nesupunere – e o încercare disperată de a găsi echilibru într-un haos senzorial.

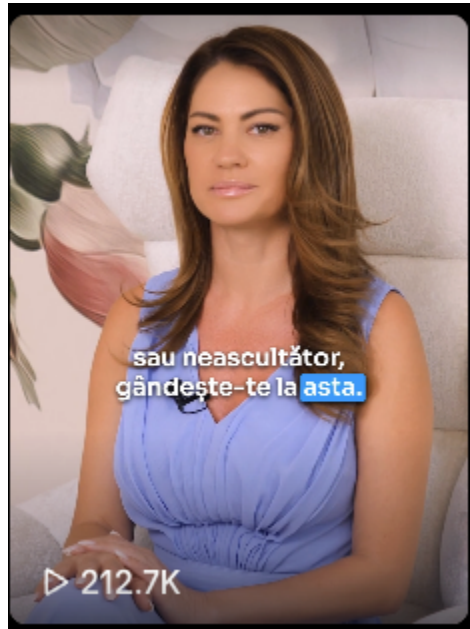
Pe EEG vedem exact asta: unde neuronale rapide, creier hiperactiv, incapacitate de a filtra stimulii.

Nu e vina lui. Nu e vina ta.

E un creier care funcționează diferit și are nevoie de ajutor să se calmeze.

CTA:

La Neuros, nu judecăm comportamentul. Îi înțelegem cauza. Și apoi o reglăm.



Link de la video →

<https://www.tiktok.com/@clinicaneuros/video/7529787403880434966?lang=ro-RO>

STRUCTURA REPLICABILĂ – BEHAVIOR REFRAMING SCRIPT

1. HOOK – întrebare simplă + comportament cunoscut, dar stigmatizat

„Ai un copil agitat?” / „Nu mai ai chef de nimic?” / „Țipi fără motiv?”

→ Uite ce înseamnă de fapt.

2. PERCEPȚIA GREȘITĂ – ce spune lumea / ce credem noi greșit

„Toată lumea zice că e neascultător / leneș / isteric...”

3. EXPLICAȚIA REALĂ – bazată pe neuroștiință, fiziologie, traumă etc.

„Creierul lui procesează de 3 ori mai repede...”

„Corpul tău e într-o stare constantă de alertă...”

„Sistemul nervos nu mai poate filtra...”

4. **REASSURANCE – nu e vina ta / nu e vina lui / nu e o problemă de caracter**

„Nu e lene. E epuizare.”

„Nu e rebeliune. E un strigăt de ajutor.”

„Nu e vina ta. E un sistem copleșit.”

5. **CTA – invită empatic spre soluție, evaluare, sprijin**

„La [brand], nu etichetăm. Analizăm. Reglăm.”

„Vrei să înțelegi ce e dincolo de comportament? Hai să începem cu o evaluare.”

TEMPLATE DE FOLOSIT

HOOK:

Ai **[comportament problematic]**? Uite ce înseamnă de fapt.

BODY:

„Toți spun că **[X]**.” Dar înainte să crezi asta, gândește-te la ceva:

[Explicația științifică sau emoțională – ce se întâmplă de fapt în corp/minte]

Imaginează-ți că **[analogie puternică]** → acum înțelegi de ce nu poate „pur și simplu” să se oprească.

Nu e vina lui. Nu e vina ta.

E un **[organism/sistem/creier]** care funcționează diferit și are nevoie de sprijin, nu etichetă.

CTA:

La **[brand]**, nu judecăm. Înțelegem. Și apoi oferim soluții care funcționează.

Framework #19 – CULTURE CLASH SCRIPT

Cum educi publicul prin diferențiere clară între concepte, termeni sau produse aparent similare

Ce este CULTURE CLASH SCRIPT?

Este un format educativ și autoritar, folosit pentru a **corecta confuzii frecvente** sau denumiri greșite între termeni, produse, ingrediente sau ritualuri.

Este extrem de eficient în nișe precum: băuturi, gastronomie, beauty, sănătate, educație, cultură, tradiție sau branding.

Funcționează pentru că:

- Stârnește curiozitatea → „Oare am greșit și eu?”
- Corectează elegant → fără jignire, dar cu autoritate
- Îți oferă cunoștințe rare → „Nimeni nu mi-a explicat așa”
- Poziționează brandul ca expert → „La ei aflu diferențele clare”

Exemplu postat

Finebar.ro

HOOK:

Dacă încurci țuica cu pălinca, faci o greșeală de amator.

BODY:

Nu mai folosi greșit denumirile! Fiecare are identitatea sa distinctă și merită respectul cuvenit.

Pălinca – distilare dublă sau triplă, din Transilvania, Maramureș și Crișana. Tradiție pură, cu reguli stricte.

Pálinka – varianta maghiară, protejată la nivel european. Doar ce e produs în Ungaria poate purta acest nume.

Țuica – mai blândă, mai dulce, din Muntenia și Oltenia, distilare simplă. Gust clasic, dar diferit.

Și nu doar atât:

Raki-ul turcesc devine lăptos cu apă, sake-ul japonez nu e vin de orez, iar grappa italiană valorifică tescovina.

CTA:

Intră pe [site] și descoperă autenticitatea fiecărei băuturi tradiționale.



Link de la video →

<https://www.tiktok.com/@finebar.ro/video/7511773695334010134?lang=ro-RO>

STRUCTURA REPLICABILĂ – CULTURE CLASH SCRIPT

1. HOOK – Afirmație tăioasă care corectează o confuzie comună

„Dacă spui că bronzerul e același lucru cu fondul de ten... ai o problemă.”

„Cine zice că pălinca = țuică n-a gustat ambele.”

2. DECLARAȚIE DE PRINCIPIU – Respect pentru diferență și identitate

„Nu toate sunt la fel. Fiecare are propria cultură, proveniență și specific.”

3. EXPLICAȚIE COMPARATIVĂ – diferențele clare, pe scurt

Produs A → origini, specific, cum se face

Produs B → unde, cum, de ce e altceva

Produs C → alte caracteristici

4. **EXEMPLE PARALELE – alte concepte internaționale similare**

„La fel cum sake-ul nu e vin și raki-ul se bea cu apă, nici aici nu trebuie să le amesteci.”

5. **CTA – Îndemn spre educare, descoperire, respect pentru calitate**

„Intră pe [site] și învață diferențele direct de la sursă.”

„Alege informat. Alege autentic.”

TEMPLATE DE FOLOSIT

HOOK:

Dacă încurci **[X]** cu **[Y]**, faci o greșeală de amator.

BODY:

Hai să lămurim lucrurile. Fiecare are identitatea sa și merită respectul cuvenit.

– **[Produs A]: [Origine + Metodă + Gust]**

– **[Produs B]: [Diferență legală / culturală / tehnică]**

– **[Produs C]: [Caracteristică unică + regiune]**

Și la nivel global e la fel:

[Ritual internațional comparativ]

[Alt exemplu de confuzie corectată]

CTA:

Intră pe **[site]** și descoperă adevărul din spatele fiecărui nume.

Framework #20 – FALSE SENSE OF CARE SCRIPT

Cum expui convingeri greșite legate de “îngrijire” și educi publicul cu pași practici care fac diferența reală

Ce este FALSE SENSE OF CARE SCRIPT?

Este un format de conținut care **demontează o falsă senzație de „grijă” sau igienă**, adesea întâlnită în sănătate, beauty, sport sau stil de viață.

Arată că, deși oamenii „cred că fac suficient”, realitatea este alta – și oferă o metodă clară de a face mai bine.

Funcționează pentru că:

- Sparge o **minciună colectivă acceptată**
- Provoacă introspecție: „și eu fac greșeala asta?”
- Oferă **informație tehnică practică** (nu doar teorie)
- Construiește autoritate prin educație clară
- Creează acțiune imediată → “vreau să testez asta diseară”

Exemplu postat

Dentazone - Centru de implantologie

HOOK:

Care e cea mai scumpă greșeală pe care o fac oamenii cu dinții lor?

BODY:

Cred că igiena dentară înseamnă doar să se spele pe dinți. Punct.

Dacă tu faci la fel, lasă-mă să-ți spun adevărul pe care nu vrei să-l auzi:

Periajul acoperă doar 60% din suprafața dinților.

Restul de 40% rămâne plin de bacterii care provoacă carii între dinți.

Ața dentară nu e opțională. E **obligatorie**.

Dar 90% din oameni o folosesc greșit... sau deloc.

Tehnica corectă:

- la 45 cm de ață
- Înfașoară pe degetele mijlocii
- Curăță fiecare spațiu cu mișcări în formă de C
- Nu forța, lucrează delicat
- Folosește ÎNAINTE de periaj

Dacă îți sângerează gingiile în prima săptămână – e normal.

E inflamație, nu greșeală. Continuă. În 7 zile se oprește.

CONCLUZIE:

Igiena dentară fără ață e ca și cum ți-ai spăla doar 3 degete la mână.

Incompletă. Ineficientă. Periculoasă.



Link de la postare →

<https://www.tiktok.com/@dentazone/video/7546144186295192854?lang=ro-RO>

STRUCTURA REPLICABILĂ – FALSE SENSE OF CARE SCRIPT

1. HOOK – Întrebare provocatoare sau verdict dur

„Care e cea mai scumpă greșeală de igienă pe care o faci?”

„Crezi că ai grijă de tine, dar de fapt... nu.”

2. DEZVĂLUIREA ERORII – Ce face publicul greșit, deși crede că face bine

„Majoritatea oamenilor cred că [X] e suficient. Nu e.”

„[Acțiune banală] acoperă doar 60%. Restul rămâne neglijat.”

3. CONSECINȚA – Ce se întâmplă dacă persiști în această eroare

„Acest obicei duce la [problemă reală] pe termen lung.”

„Bacterii, inflamații, carii, pierderi.”

4. CORECȚIA PRACTICĂ – Pași clari de aplicat imediat

– Pas 1: [instrument]

– Pas 2: [mișcare corectă]

– Pas 3: [momentul ideal pentru acțiune]

5. NORMALIZAREA DISCONFORTULUI – “E OK dacă e greu la început”

„Dacă doare/sângerează/pare greu, e semn că funcționează.”

„Continuă, în X zile totul se reglează.”

6. METAFORA FINALĂ – Ilustrare care creează imagine clară

„E ca și cum ai face duș fără să te speli sub braț.”

„E ca și cum ți-ai spăla doar 3 degete.”

TEMPLATE DE FOLOSIT

HOOK:

Care e cea mai scumpă greșeală pe care o faci în [nișă]?

BODY:

[Obicei aparent bun] ≠ suficient.

Realitatea: acoperă doar [X]%. Restul rămâne neglijat și periculos.

[Instrumentul / acțiunea corectă] nu e opțională, e **obligatorie**.

Dar 90% o fac greșit sau deloc.

Tehnica corectă:

- la [instrument]
- Aplică [mișcare]
- Folosește-l [înainte/după] de [alt obicei]

Dacă apare [disconfort] la început, e semn că funcționează. Continuă.

CONCLUZIE:

[Această greșeală] = ca și cum ai [metaforă vizuală].

Incomplet. Ineficient. Periculos.

Framework #21 – ROOT CAUSE REFRAME SCRIPT

Cum inversezi cauza aparentă a unei probleme comune și o transformi într-un semnal de alarmă real

Ce este ROOT CAUSE REFRAME SCRIPT?

Un format de conținut care **contestă explicația superficială** pentru o problemă des întâlnită (fizică, estetică, funcțională), dezvăluie **cauza reală (mai profundă, ignorată)** și oferă o invitație spre acțiune mai conștientă.

Funcționează pentru că:

- Oamenii își justifică simptomele prin explicații comode (“e doar uscat”, “sunt obosit”, “n-am băut apă”)
 - Le răstorni explicația și le spui: „nu e de la ce crezi”
 - Le dai autoritate (pot *observa singuri semnele*)
 - Le propui o *nouă rută de responsabilitate personală*
 - Construiți credibilitate ca expert care merge la cauză, nu la efect
-

Exemplu postat

Dr. Madalina Mina

HOOK:

Crăpăturile din călcâie nu sunt de la uscăciune – îți arată o problemă gravă.

BODY:

Piciorul e baza organismului, dar îl ignorăm până când începe să doară.

Eventual, mai dăm o piatră ponce pe călcâie înainte de mare.

În realitate, la nivelul pielii și unghiilor piciorului se găsesc informații despre majoritatea organelor tale.

Poți detecta:

- Probleme cu tiroida
- Deficit de vitamine
- Imunitate scăzută
- Circulație periferică deficitară
- Semne timpurii de insuficiență cardiacă

Chiar și acele crăpături în călcâie pot fi un semnal de alarmă.

Dacă nu le tratezi CA semnal, ci doar CA simptom, rămâi în același cerc.

Diferența între un medic podolog și o „pedichiură complexă”?

Medicul caută cauza. Nu doar înmoaie pielea.

CALL TO ACTION:

Inspectează-ți picioarele lunar.

Observă culoarea pielii, forma unghiilor, umflături, vene.

Follow pentru că durerea nu trebuie să fie o constantă în viața ta.



Link de la postare →

<https://www.tiktok.com/@terapiadurerii/video/7538697128411958550?lang=ro-RO>

STRUCTURA REPLICABILĂ – ROOT CAUSE REFRAME SCRIPT

1. HOOK – Negarea unei cauze comune, înlocuită cu o cauză gravă și neașteptată

„Nu e de la [explicație superficială] – e de la [problemă gravă].”

„[Simptom banal]? Poate fi primul semn că [organ] începe să cedeze.”

2. REALITATEA – Comportamentul obișnuit de ignorare/minimizare

„Oamenii cred că e normal. Sau aplică o soluție de suprafață.”

„Se intervine doar estetic, nu diagnostic.”

3. REVELAȚIA – Ce poate semnala acel simptom aparent banal

- „Crăpături? = Deficit + circulație deficitară”
- „Oboseală? = Lipsă de fier, nu lipsă de somn”
- „Dureri de spate? = Dezechilibru intestinal/limfatic”

(Match specific cu nișa ta)

4. AUTODIAGNOZĂ – Ce poate observa publicul singur

- Uită-te la X
- Verifică dacă Y
- Simți Z? Nu e normal

5. DIFERENȚIERE – Tu (expertul) nu tratezi simptomul, ci cauza

„Diferența dintre mine și ceilalți e că eu caut ce e *sub* problemă.”

„Rezolvarea estetică = pansament. Eu caut infecția.”

6. CTA – Follow pentru educație sau evaluare profesională

TEMPLATE DE FOLOSIT

HOOK:

[Simptom banal] nu e de la **[cauză superficială]** e primul semnal că **[problemă profundă]**.

BODY:

[Comportament comun de ignorare/minimizare].

Dar dacă ți-aș spune că acest semn aparent banal poate ascunde:

- **[Problemă 1]**
- **[Problemă 2]**
- **[Problemă 3]**

[Diferența dintre soluția clasică și abordarea ta holistică].

[Tu] cauți cauza, nu tratezi doar efectul.

CTA:

Verifică **[comportament/semn/indicator]**

Și urmează-mă dacă vrei să înveți cum să-ți asculți corpul cu adevărat.